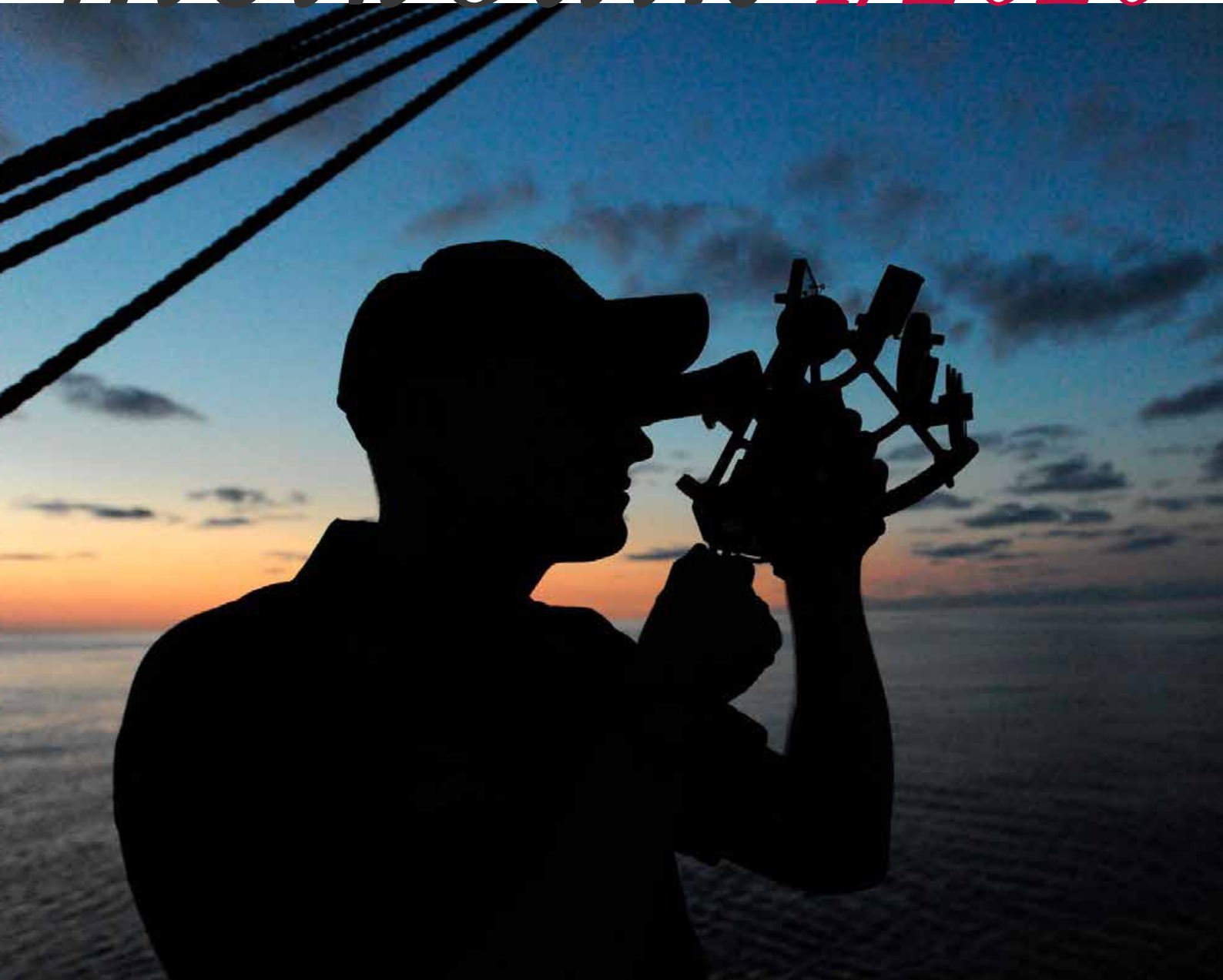


Die Zeitschrift
für mittelständische
Unternehmer und
Führungskräfte

HelfRecht
methodik 4/2020



**Plädoyer für die Zielplanung:
Gerade in turbulenten Zeiten
geben uns klar definierte Ziele
die nötige Stabilität (Seite 4)**

**Auf Lebensbalance achten:
Wir brauchen den bewussten
Wechsel von Anspannung
und Entspannung (Seite 15)**



IMPRESSUM

methodik 4/2020

Die Zeitschrift für
mittelständische Unternehmer
und Führungskräfte

ISSN 0936-4846

Herausgeber:

HelfRecht
Unternehmerische
Planungsmethoden AG

Redaktion:

Philipp Riedel (verantwortlich
für den Herausgeber)
Christoph Beck (Chefredakteur)
www.texterei-beck.de

Gestaltung:

Herz.trifft.Hirn Design

Verlag:

HelfRecht Verlag und Druck

**Anschrift Redaktion,
Verlag und Vertrieb:**

HelfRecht-Unternehmerzentrum
Markgrafenstraße 32
D-95680 Bad Alexandersbad
Telefon 0049 (0)9232 / 601-0
Telefax 0049 (0)9232 / 601-282
www.helfrecht.de
redaktion@helfrecht.de

Druck:

novaconcept Schorsch GmbH
An der Weinbrücke 11
D-95326 Kulmbach

Namentlich gekennzeichnete Beiträge stellen
die Meinung des Verfassers/der Verfasserin dar.
Für unverlangt eingesandte Manuskripte und
anderes Material wird keine Haftung übernom-
men.

Diese Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen ein-
zelnen Beiträge und Abbildungen sind urheber-
rechtlich geschützt.

Alle Rechte zur Verwertung sind vorbehalten.
Dies schließt die Wiedergabe durch Film, Funk
oder Fernsehen ebenso ein wie jegliche Vervielfäl-
tigung und Verbreitung, die fotomechanische
Wiedergabe, den (auch auszugsweisen) Nach-
druck, Übersetzungen, die Erstellung von Ton-
und Datenträgern sowie die Eingabe, Abspei-
cherung und Verarbeitung in elektronischen
Systemen.

Gender-Hinweis: Wegen der besseren Lesbar-
keit verzichten wir in unseren Beiträgen über-
wiegend auf die Nennung mehrerer Geschlech-
ter. Unternehmer steht also gleichbedeutend
auch für Unternehmerin, Chef für Chefin,
Mitarbeiter für Mitarbeiterin, ...

Erscheinungsweise:

viermal im Jahr

Bezugspreis:

Jahresabonnement
€ 44,- (Deutschland) inkl. MwSt.
€ 50,- (International)

Titelfoto: skeeze / pixabay

Mittelfoto: absolutvision / unsplash

EDITORIAL

3

METHODIK WISSEN UND PRAXIS

Plädoyer für die Zielplanung – auch in unplanbaren Zeiten: Warum gerade jetzt
längerfristige Ziele angebracht sind, erläutert HelfRecht-Prokurist Philipp Riedel4

ANWENDER IM GESPRÄCH

„Die Kunst ist, seine Ziele nicht aus den Augen zu verlieren“: Schriftlich fixierte
Jahresziele sind für Helmut Rögner „der rote Faden, an dem ich mich orientiere“8

Der Change-Manager: Frank Huppertz ist bei Kiwa Deutschland maßgeblich dafür
verantwortlich, das Denken und Handeln im Team vertriebsorientierter auszurichten11

ANREGUNGEN FÜR DEN PERSÖNLICHEN ERFOLG

Reflexions-Impuls 1 von Peter F. Drucker14

Sorgen Sie für persönliche Stabilität: Zum gelungenen Selbstmanagement gehört es,
die eigenen Lebensbausteine in gute Balance zu bringen. Tipps von Christoph Beck15

„Ein Minimum an Manieren“: Management-Experte Fredmund Malik fordert
von Chefs mehr „zwischenmenschliches Fingerspitzengefühl“. Von Hartmut Volk18

Reflexions-Impuls 2 von HelfRecht20

Nach dem eigenen Rhythmus leben: Wer gemäß seiner biologischen Intervalle
lebt und arbeitet, ist gesünder und leistungsfähiger, erläutert Silvia Sperling22

Leben im rechten Maß: Frei nach der Benediktus-Regel bedeutet Life-Balance,
allen Lebensrollen angemessene Aufmerksamkeit zu widmen. Von Christoph Beck25

ANREGUNGEN FÜR DEN UNTERNEHMENSERFOLG

Reflexions-Impuls 3 von Magic Johnson26

Stärken Sie die Team-Resilienz: Die Widerstandskraft eines Unternehmens steigt,
wenn die Führungskräfte die richtigen Stellschrauben drehen. Von Uwe Göthert27

Positionierung ist das A und O: Was eine Rolex mit Online-Marketing zu tun hat
und welche fünf Schritte es für digitales Marketing braucht, erklärt Roger Rankel31

Krisenfest und zukunftsfit: Vorschläge von Uwe Rühl, wie ein Unternehmen
in unserer von stetigem Wandel geprägten Welt langfristig überlebensfähig bleibt34

Voll konzentriert auf den Kunden: Anne M. Schüller beschreibt, wie ein Unternehmen
Kundenfokussierung wirklich lebt, und empfiehlt hierfür einen Touchpoint Manager37

TERMINE

39

PRAXISTIPPS

Konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen: Gehen Sie das Thema mit Analyse
und Planung an, am besten gemeinsam mit Ihrer FührungscREW. Von Christoph Beck40